

*Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra Finanza Aziendale Avanzato*

**LA GESTIONE FINANZIARIA DELLE IMPRESE
ALBERGIERE CON PARTICOLARE RIFERIMENTO
AI FINANZIAMENTI AGEVOLATI**

RELATORE

Ch.mo Prof.

Giorgio Donna

CANDIDATO

Mario Dipalma

Matr.641211

CORRELATORE

Ch.mo Prof.

Luigi Gubitosi

“La gestione finanziaria delle imprese alberghiere con particolare riferimento ai finanziamenti agevolati”

Sommario

- **INTRODUZIONE**

- **CAPITOLO 1 – L’IMPRESA ALBERGHIERA: CARATTERI GENERALI E DI STRUTTURA**
 - Le classificazioni
 - La normativa
 - Le forme di aggregazioni alberghiere

- **CAPITOLO 2 – IL SISTEMA TURISTICO ALBERGHIERO ITALIANO**
 - La domanda turistica in Italia e l’impatto sul sistema alberghiero
 - L’organizzazione dell’offerta alberghiera
 - Scenari competitivi e problemi attuali

- **CAPITOLO 3 – LA GESTIONE E LA PROGRAMMAZIONE FINANZIARIA DELLE IMPRESE ALBERGHIERE**
 - Aspetti economico-finanziari della gestione
 - La gestione finanziaria e il ciclo di vita del business
 - La pianificazione finanziaria e la gestione della tesoreria

- **CAPITOLO 4 – IL FINANZIAMENTO DELL’IMPRESA TURISTICO-ALBERGHIERA**
 - Modalità di raccolta delle risorse finanziarie
 - Capitale di debito e capitale di rischio: esempio
 - Il rapporto tra sistema bancario e imprese alberghiere

- **CAPITOLO 5 – LA FINANZA AGEVOLATA NEL SETTORE TURISTICO ALBERGHIERO**
 - L’intervento finanziario statale
 - I contributi erogati dall’Unione Europea
 - Riflessi sul sistema turistico alberghiero

Riassunto

In Italia l'industria del turismo è un'importante attività economica che rappresenta una componente pari al 10% del PIL nazionale, con un contributo di 160 miliardi di euro da parte dell'intero indotto nel 2013.

Nonostante i processi di globalizzazione abbiano portato ad un cambiamento nei meccanismi sottostanti la domanda e la filiere dell'offerta turistica, in particolare a causa della comparsa di nuove destinazioni che competono con le tradizionali e più mature, l'Italia è da sempre una delle mete di viaggio più ambite e visitate e resta saldamente tra i primi cinque Paesi a livello globale.

Obiettivo di questo lavoro è descrivere le profonde relazioni tra due dei principali attori di un'industria così complessa ma fondamentale per il nostro Paese: il mondo della finanza e quello delle imprese turistico-alberghiere. La conoscenza analitica della gestione finanziaria rappresenta lo strumento di riferimento per promuovere gli investimenti e portare ad un riposizionamento competitivo vincente dell'industria. Di grande significato è inoltre l'analisi relativa alla ricchezza del contributo che il mondo del credito e degli intermediari finanziari offrono nel confronto che sanno esprimere con il tessuto delle PMI, che continuano, a loro volta, a rappresentare un esempio di eccellenza e di differenziazione tra i modelli di produzione occidentali. I cambiamenti in atto nel mercato turistico, in particolare la sua progressiva globalizzazione e l'evoluzione della domanda verso esigenze sempre più articolate, impongono agli operatori turistici e ai soggetti pubblici territoriali lo sviluppo di nuove competenze e capacità, per poter ottenere e mantenere un proprio vantaggio competitivo. Le conoscenze richieste per operare nel settore richiedono sempre più la consapevolezza del metodo di valutazione delle imprese e delle potenzialità degli strumenti finanziari e creditizi necessari allo sviluppo aziendale. Le ragioni dell'interdisciplinarietà tra turismo, finanza e credito sono molteplici e richiedono un approccio in grado di applicare i principali concetti finanziari nelle politiche del turismo a livello sia di comparto sia di gestione della destinazione.

Il lavoro si sviluppa partendo dall'analisi delle caratteristiche proprie dell'industria alberghiera prima delineando le possibili categorie di imprese in termini di gestione e poi, analizzando la tassonomia proposta in campo normativo.

Il servizio alberghiero ha natura composita in quanto è costituito da un insieme di prestazioni elementari dirette a soddisfare le diverse esigenze dei clienti. Prestazioni che possono configurarsi come un vettore eterogeneo di servizi in cui "il pernottamento" assume valore di elemento principale affiancato da una varietà indiscriminata di servizi accessori o complementari (ristorazione, lavanderia, baby-sitting, servizi congressuali). Questi ultimi consentono non solo di migliorare e

completare il livello dell'accoglienza ma, talvolta, di differenziare l'offerta e acquisire nuovi segmenti di domanda.

Il prodotto offerto da questa categoria di imprese, si presenta quindi, come una lista di sottoprodotti ciascuno dei quali offerto singolarmente o meno ma comunque connaturati ad elementi riguardanti l'ubicazione della struttura ricettiva che ne definiscono il valore e la vocazione turistica del prodotto stesso.

La grande varietà dell'industria alberghiera data dalla continua ricerca di competitività in settori di mercato diversi che necessitano di prodotti-servizi differenziati e specializzati, pone non poche difficoltà alla classificazione delle strutture alberghiere. Infatti, a seconda che si esamini la localizzazione, la dimensione o, piuttosto la proprietà dell'immobile, si ricaveranno altrettanti raggruppamenti.

La *localizzazione* è senza dubbio, l'elemento che vincola in modo più stringente la gestione alberghiera in ragione dell'intrasferibilità spaziale prima descritta; è opportuno tenere presente che lo stabilimento di produzione (l'albergo) deve essere ubicato dove la domanda si manifesta in misura sufficiente a giustificare l'investimento.

I diversi tipi di albergo, in base al criterio dell'ubicazione, derivano dal tipo di clientela che sono destinati a servire e quindi allo scopo del soggiorno che trova risposta nel servizio alberghiero.

Considerando ora il secondo criterio tassonomico relativo alla *dimensione*, al di là di casi molto evidenti di grande e di piccola impresa, non è mai di facile applicazione in quanto restano sostanzialmente arbitrari i confini fra le differenti classi. I fattori da prendere in considerazione in questa classificazione sono essenzialmente due : la dimensione strutturale dell'immobile (numero di camere) e la forza lavoro in esso impiegata (numero di dipendenti).

Come ultimo parametro di classificazione, le diverse configurazioni che scaturiscono dal *rapporto tra gestione e proprietà*, ricoprono un'importanza rilevante soprattutto per le molteplici conseguenze di natura finanziaria che da esso derivano.

Il caso più semplice si verifica qualora il proprietario della struttura sia al tempo stesso titolare dell'azienda e gestore.

Alternativamente, può accadere che proprietà e titolarità siano congiunte ma la gestione, sia per quanto concerne le mansioni operative che per quanto attiene le funzioni direzionali, venga delegata a personale dipendente. La combinazione produttiva, nella situazione appena prospettata, è gestita da un manager professionista.

Un'ulteriore possibilità si riscontra nell'eventualità in cui l'azienda alberghiera svolga l'attività in strutture non di proprietà sotto la personale direzione dell'imprenditore.

L'azienda ricettiva proprietaria degli immobili, tenderà a caratterizzarsi per una struttura patrimoniale sensibilmente più rigida in cui la parte dell'attivo cosiddetto "fisso" risulta incrementata del valore dell'immobile. Ne consegue che il capitale di

funzionamento risulterà proporzionalmente più consistente. Diversamente, nell'ipotesi di acquisizione per affitto, il fabbisogno finanziario di impianto sarà considerevolmente ridotto e le variazioni negative corrispondenti al pagamento delle rate di canone andranno ad incidere sul piano dei flussi di cassa.

Delineate queste prime possibilità di classificazione del complesso fenomeno ricettivo, possiamo ora ad analizzare la tassonomia proposta in campo normativo.

L'emanazione della nuova legge quadro sul Turismo, unitamente alla successiva modificazione del Titolo V della Costituzione' attribuiscono in materia turistica un potere legislativo esclusivo alle Regioni. Le leggi regionali fissano i criteri e gli enti locali (Province e Comuni), in base alle dimensioni, ai requisiti strutturali, alla quantità e alla qualità dei servizi offerti, alla qualificazione degli addetti, possono assegnare determinati punteggi minimi complessivi necessari per l'assegnazione dei diversi livelli di classificazione (da 1 a 5 stelle).

Il fenomeno delle aggregazioni aziendali in campo alberghiero ha rivestito notevole importanza negli ultimi periodi con diverse configurazioni possibili.

È possibile distinguere le aggregazioni sulla base delle partecipazioni o meno al capitale d'impresa (accordi equity/ non equity), o in base alla tipologia di accordo (informale, contrattuale, patrimoniale).

Con il termine catena alberghiera si possono intendere aggregati a volte molto differenti; sia insieme di alberghi afferenti la medesima impresa facente capo al medesimo soggetto economico, sia alberghi indipendenti che condividono insieme ad altri alcuni obiettivi da perseguire attraverso politiche di gestione comuni disciplinate da specifici accordi contrattuali o informali.

Le *catene equity* prevedono l'esistenza di rapporti partecipativi al capitale d'impresa (vincoli proprietari) che possono dar luogo a diverse configurazioni di aggregati (Il gruppo alberghiero, la catena multidivisionale, la joint venture corporation)

Dal confronto tra le varie forme di aggregazione, si può notare che alla base della condivisione di strutture, processi e forza lavoro vi sia l'obiettivo comune di migliorare l'efficienza del sistema stesso. Tuttavia le differenze più importanti tra esse, come ad esempio tra il contratto di franchising e i consorzi, vertono più su aspetti normativi che economici. Infatti, attualmente tali fattispecie tendono sempre più ad avvicinarsi anche se la forma giuridica scelta dipende spesso dalla storia culturale dei partecipanti e da fenomeni contingenti (aspetti fiscali, civilistici) propri di ogni singola aggregazione.

Passando secondo capitolo, esso individua i tratti strutturali del sistema turistico ricettivo italiano in termini di complessità della domanda e di estensione dell'offerta, ponendo l'accento sulle varie forme di controllo nell'assetto societario.

L'Italia è da sempre una delle mete di viaggio più ambite e visitate e resta saldamente tra i primi cinque Paesi a livello globale, nonostante il continuo aumento nell'offerta di destinazioni turistiche; le macro tendenze del sistema turistico italiano, evidenziano

una continua, seppur non costante crescita del settore ricettivo alberghiero ed extralberghiera sia in termini di arrivi che di presenze. Dal 2008, gli effetti della crisi economica globale, hanno portato, oltre ad una diminuzione della durata media dei pernottamenti, un calo soprattutto nelle presenze di turisti di matrice domestica.

Per quanto riguarda la *stagionalità*, cioè la distribuzione mensile dei flussi turistici, pur osservando la tendenza ad una lenta destagionalizzazione per strutture alberghiere con riferimento ai mesi che precedono l'estate, luglio e agosto restano comunque quelli a più elevata concentrazione di arrivi e presenze sia per i flussi italiani sia per quelli stranieri.

Ponendo l'attenzione sull'aspetto qualitativo della domanda alberghiera, l'analisi dei flussi suddivisi per categoria (tab 2.6.) evidenzia un'evoluzione positiva sia nelle classi più alte (cinque e quattro stelle) sia in quelle medie (tre stelle e Residenze Turistico Alberghiere). La tendenza della domanda è verso la ricerca di un livello qualitativo maggiore che si traduca in un rafforzamento dei flussi verso le "top class" alberghiere e, in un'affermazione e riqualificazione delle strutture medie; ne è una prova il crescente peso nel sistema ricettivo italiano degli alberghi di media categoria.

Diversamente le strutture di bassa categoria subiscono contrazioni notevoli in termini sia di arrivi che di presenze.

All'aumento della varietà della domanda di servizi alberghieri, l'offerta ha reagito "rilanciando" la propria immagine, nel senso che sono state le stesse imprese a stimolare la differenziazione, puntando sull'aumento della varietà che ha accompagnato la crescita qualitativa della domanda. Tutto ciò appare piuttosto in ritardo nel nostro Paese rispetto alla media europea, soprattutto a causa dell'eccessiva frammentazione e della contenuta dimensione delle imprese alberghiere italiane; altro fattore che ha contribuito a contenere l'espansione del settore può ricercarsi nella scarsa propensione degli imprenditori italiani a sviluppare modelli di collaborazione già affermati a livello internazionale (catene alberghiere basate sul franchising, consorzi, catene di marchio).

La configurazione dell'offerta alberghiera italiana secondo un'analisi qualitativa replica di pari passo le tendenze precedentemente emerse dallo studio sui flussi turistici, e cioè una forte percentuale di crescita degli indicatori assoluti e relativi riguardanti la middle e la top class e una forte diminuzione di quelli riguardanti le categorie più basse (1 e 2 stelle).

I cambiamenti in atto nel mercato turistico, la sua progressiva globalizzazione e l'evoluzione della domanda verso esigenze sempre più personalizzate, impongono agli operatori e ai soggetti pubblici territoriali, lo sviluppo di nuove competenze e capacità. Le piccole e medie imprese che dominano il panorama dell'offerta turistica italiana incontrano particolari difficoltà nell'adeguarsi al processo d'internazionalizzazione del comparto ed interfacciarsi con le evoluzioni della domanda. Per rimediare a questa elevata frammentazione dell'offerta turistica, che può risultare fortemente

penalizzante in un contesto a così forte intensità competitiva, occorre in sintesi far leva sugli aspetti propri dell'impresa e sui fattori di differenziazione delle singole realtà territoriali.

L'approccio basato sulle risorse (*resource-based theory*), incentra la visione aziendale sulle capacità e competenze dell'impresa, piuttosto che sui bisogni che cerca di soddisfare (di matrice esterna). Tale approccio sembra perfettamente in linea con quanto si trovano ad affrontare oggi le imprese del settore turistico, soprattutto di fronte ad una crescita della competizione, anche internazionale. Le risorse da sole non determinano il successo delle imprese ma, devono tradursi in competenze, ovvero in abilità-chiave di cui un'impresa si serve per realizzare i propri obiettivi. La capacità di svilupparle nel tempo è la base per conseguire e mantenere il vantaggio competitivo.

Il terzo capitolo entra nella specificità della gestione e programmazione finanziaria delle imprese alberghiere, si considerano quindi sia le differenti fasi di sviluppo dell'impresa, con i relativi fabbisogni associati, sia i loro riflessi nella predisposizione dei budget finanziari. Le decisioni finanziarie, più o meno consapevoli, influiscono inevitabilmente nella struttura finanziaria dell'impresa alberghiera, condizionandone i percorsi di sviluppo.

L'obiettivo della programmazione è quello di verificare "le compatibilità finanziarie dei piani e dei programmi di attività al fine di correlare la formazione del fabbisogno con la capacità di finanziamento interno ed esterno, secondo le condizioni di equilibrio prospettico della struttura finanziaria e in conformità della combinazione tra rischio e rendimento desiderato dal soggetto economico". La verifica dell'equilibrio finanziario deve essere condotta in relazione a differenti orizzonti temporali, al fine di accertare sia la solvibilità dell'impresa che deve disporre di un livello di liquidità sufficiente a fronteggiare le uscite di cassa, (nel breve termine); sia la coerenza della struttura del passivo rispetto agli impegni previsti dal piano strategico.

Il rispetto di queste condizioni è perseguito tramite due differenti modelli di programmazione, rispettivamente il piano finanziario e il budget di tesoreria.

Nel quarto capitolo si delineano le principali modalità di strutturazione delle possibili fonti di finanziamento e si evidenziano gli aspetti più significativi legati ai rapporti con gli intermediari finanziari, i servizi utilizzati e le diverse modalità di erogazione del credito.

Una prima considerazione importante è riferita al carattere della scelta di finanziamento che, assume connotazione anche di ordine strategico poiché da essa si determina l'intensità del legame tra soggetto economico e impresa. Questo significa che pur in presenza di condizioni economiche e fiscali favorevoli alla raccolta di mezzi propri, occorre verificare l'intenzione del soggetto economico ad incrementare il suo

impegno finanziario nell'impresa o ad accettare di condividere con terzi tale impegno rinunciando ad un controllo totale sulla stessa.

Il debito incide quindi, anche sull'onerosità dei finanziamenti successivi e sul valore complessivo dell'impresa. Il finanziamento del settore turistico alberghiero richiede sempre più la determinazione del livello ottimale di indebitamento e della costruzione del mix ottimale delle varie forme di finanziamento.

La modalità più semplice per il finanziamento dell'azienda è certamente rappresentata dall'autofinanziamento, ossia dalla capacità di destinare parte degli utili al reinvestimento nell'impresa a titolo di capitale proprio. In questo caso non vi sono costi relativi al superamento di asimmetrie informative verso soggetti esterni come nel caso dell'utilizzo del debito e verso i nuovi soci nel caso di capitale proprio. Altra possibile alternativa è l'emissione di titoli di debito, senza compromettere la flessibilità finanziaria e contenere il WACC. Come terza alternativa, generalmente più costosa, vi è il finanziamento con capitale proprio.

Passiamo ora ad analizzare quelli che sono i vantaggi e gli svantaggi associati all'utilizzo del debito nel settore alberghiero.

Per la singola impresa, in primo luogo, il ricorso al capitale di credito è un modo per massimizzare il rendimento in investimenti come la costruzione o l'acquisizione di un immobile; il debito permette all'impresa di crescere rapidamente senza sopportare rischi elevati.

Lo scenario più favorevole si verifica quando il valore della proprietà cresce, grazie anche alla gestione, ad un tasso superiore a quello degli interessi applicati sui debiti contratti.

Inoltre la presenza di debiti porta l'impresa all'efficienza, spingendola a raggiungere quei risultati che almeno garantiscono il pagamento del debito contratto, anche in seguito alla verifica dei comportamenti eseguita dai soggetti esterni (debitori) sul management. Elevati livelli di efficienza sono anche garantiti dall'alto assorbimento dei risultati della gestione da parte della spesa per interessi; la presenza di debito permette di abbattere l'imposizione fiscale riducendo le risorse destinate all'erario e aumentando quindi il valore complessivo dell'impresa.

Per ciò che riguarda gli svantaggi, essi sono soprattutto da ricondursi all'incremento della rischiosità e conseguentemente alla maggior probabilità di fallimento. Inoltre si verifica una perdita di flessibilità finanziaria che condiziona le successive scelte strategiche dell'impresa. L'effetto sulla gestione, in particolare nel caso di strutture proprietarie e gestionali a base familiare, si traduce in una bassa motivazione

nell'operatività dell'impresa in quanto l'ingerenza dei debitori esterni può ridurre l'autonomia societaria.

Valutare la combinazione ottimale tra equity e debito con riferimento alla convenienza economico finanziaria implica un'analisi dettagliata del costo medio ponderato del capitale (WACC).

La creazione di valore del debito, è evidentemente resa possibile dall'ottimizzazione della struttura finanziaria, in cui il bilanciato rapporto D/E permette di poter sfruttare il minor tasso di costo del debito ($tax\ i$) per aumentarne il peso rispetto al capitale proprio e quindi abbassare considerevolmente il costo medio ponderato del capitale stesso.

L'equity rappresenta il capitale "più paziente", capace di tollerare maggiori rischi e fornire profili di rendimento più elastici e protratti nel tempo, motivo questo, per cui alla base del successo della PMI, è riscontrabile una struttura finanziaria caratterizzata da una preponderanza di mezzi propri, in grado di godere di una maggiore flessibilità rispetto a quelle strutture finanziarie più sbilanciate verso il capitale di debito (proprie delle cd. Public company).

Analizzando il legame tra settore alberghiero e sistema bancario è possibile osservare come dal 2003 al 2010 i finanziamenti concessi siano aumentati del 70% e anche in rapporto alle altre branche di settori finanziati; Questo a conferma del maggior coinvolgimento delle banche in qualità di finanziatrici nel processo di ristrutturazione in atto nel settore ricettivo alberghiero italiano.

Da un'analisi territoriale è possibile notare come negli anni considerati al Sud la quantità di prestiti concessi è raddoppiata rispetto al primo trimestre considerato (marzo 2003).

Le imprese alberghiere sono oggetto di valutazione strutturata da parte delle banche che, per poterle classificare nelle appropriate classi di rischio, richiedono un set informativo strutturato più ampio rispetto al passato.

La logica valutativa delle imprese è stata fortemente mutata dalle indicazioni del Nuovo Accordo di Basilea sul Capitale che definisce le modalità di erogazione del credito alle imprese in termini di disponibilità complessiva e di condizioni applicate.

Il credito bancario, per le sue capacità di modellarsi sulle singole specificità delle imprese, rappresenta inoltre la fonte di finanziamento che meglio si adatta alle esigenze delle imprese turistiche alberghiere di piccola e media dimensione.

Diviene sempre più importante, anche per le imprese alberghiere, comprendere le principali linee di valutazione utilizzate dal mondo del credito al fine di comunicare correttamente le informazioni per la determinazione della rischiosità e delle condizioni contrattuali che la banca applicherà alle varie forme di finanziamento.

Il processo di valutazione si scompone in una serie di analisi che prevedono l'esame della richiesta di credito attraverso: una valutazione in merito alla propria situazione economica e alla propria relazione con il territorio economico di riferimento.

Altra caratteristica fondamentale nel rapporto banca-impresa nella costruzione del rating è rappresentata dalla trasparenza.

Nel caso di grandi imprese sono il rapporto diretto e il contatto duraturo a garantirla, alle piccole imprese, invece, non resta che affidarsi alla guida delle associazioni di categoria e dei Consorzi Fidi.

In conclusione, si tratta di superare la cultura della diffidenza reciproca per consentire alle imprese di accedere in modo più ragionato al credito bancario fornendo informazioni e mostrando comportamenti virtuosi. Al sistema bancario si chiede di interpretare meglio, anche con sistemi di attribuzione del rating, il sistema turistico in cui sono inserite le singole strutture, per valutarne le caratteristiche competitivo-relazionali che, facilitate dal credito, possono determinare e sostenere lo sviluppo dell'intera industria alberghiera.

Dopo aver analizzato il ruolo primario del finanziamento bancario a sostegno del settore turistico-alberghiero, il capitolo quinto introduce un ulteriore canale di finanziamento per l'impresa rappresentato dalle agevolazioni messe a disposizione dai vari organi istituzionali. Il capitolo si sviluppa partendo dal ruolo dello Stato a sostegno del tessuto imprenditoriale italiano.

Per ciò che riguarda il "trasferimento" di risorse, ad esclusione dei casi di corresponsione automatica, come per gli incentivi fiscali e lo sgravio degli oneri sociali, esso non avviene in modo diretto tra soggetto pubblico e privato, bensì tramite un intermediario finanziario che solitamente è rappresentato da una banca. A tale intermediario viene affidato anche il compito di verificare la presenza presso il beneficiario degli specifici requisiti previsti dalla legge nonché le condizioni di affidabilità sia patrimoniali che economico-finanziarie.

Tra le più ricorrenti forme di trasferimento effettuate da organismi esterni, vanno evidenziate quelle che mirano ad incrementare l'entità dei componenti positivi di

reddito sotto forma di contribuzioni, al fine di consentire il raggiungimento dell'equilibrio economico di quelle imprese incapaci di realizzarlo in modo autonomo.

Altra categoria di interventi, riguardano le facilitazioni per l'acquisizione di investimenti di tipo "durevole" che mirano a modificare la capacità produttiva dell'azienda sotto il profilo qualitativo e quantitativo; infine, vi sono le contribuzioni volte alla riduzione dell'incidenza di taluni componenti ordinari negativi di reddito, come gli interessi passivi, i canoni di locazione finanziaria, gli oneri sociali e gli oneri fiscali. Si tratta in tutti i casi di misure agevolative che dovrebbero facilitare la formazione di un adeguato assetto patrimoniale capace di protrarsi nel tempo e in grado di crescere autonomamente, una volta esauriti gli incentivi.

Una macro-categoria di interventi erogati alle aziende è sicuramente rappresentata dai cosiddetti contributi a "fondo perduto", forme di agevolazione per le quali è prevista l'erogazione di una somma di denaro, a fronte della quale non vi è alcuna restituzione. L'entità del contributo è in genere stabilita come percentuale dei costi dell'investimento giudicati ammissibili, erogato in una o più quote (tranche) riferite ai vari stati di avanzamento lavori (SAL).

Esaminando attentamente il sistema di incentivazione nazionale sui dati del Ministero dello Sviluppo Economico per l'anno 2012 è possibile notare come il processo di evoluzione normativa abbia inciso sulle tipologie di agevolazioni previste, comportando un'evidente riduzione del numero complessivo di strumenti utilizzati.

Per quanto concerne gli interventi gestiti a livello europeo, i "finanziamenti diretti" sono quei contributi gestiti dalla Commissione Europea o da Agenzie da essa delegate. Rappresentano versamenti o sovvenzioni non commerciali, che obbligatoriamente i beneficiari devono integrare con risorse proprie, sono utilizzati per la realizzazione di attività "soft" (organizzazione di seminari e convegni, studi, scambi di esperienze, etc.). Questa categoria di finanziamenti rientra nel più ampio insieme dei "Programmi Comunitari".

I "finanziamenti indiretti" vengono, invece, erogati direttamente ai beneficiari e si riferiscono a contributi gestiti da Autorità nazionali o regionali. Questi fondi vengono integrati da risorse nazionali e regionali allo scopo di attuare il principio di coesione economica e sociale all'interno dei paesi membri della Comunità. Le autorità nazionali, regionali o locali svolgono una funzione di mediazione rispetto alla Commissione Europea e quindi programmano direttamente gli interventi, emanano i bandi e gestiscono le risorse comunitarie. Come vedremo in seguito quest'ultima tipologia di interventi sono regolati all'interno dei Piani Operativi.

Gli aiuti si concentrano attraverso un sistema composto da due forme di interventi di carattere strutturale. Il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FERS):

finalizzato essenzialmente alla riduzione degli squilibri regionali esistenti nell'Unione attraverso la concessione di contributi a fondo perduto, destinati a finanziare investimenti in infrastrutture ed imprese localizzate nelle zone meno sviluppate del territorio. Questo fondo rappresenta uno stanziamento finanziario a carico del bilancio generale dell'Unione Europea, amministrato direttamente dalla Commissione Europea. Compiti del fondo sono quelli della promozione, della crescita e dell'adeguamento strutturale delle regioni in ritardo. Il Fondo Sociale Europeo (FSE): destinato a promuovere la formazione, l'occupazione e la mobilità geografica dei lavoratori all'interno dell'Unione; in particolare il fondo si occupa della lotta alla disoccupazione attraverso la facilitazione dell'insegnamento professionale dei giovani nel mondo del lavoro. I contributi a fondo perduto, erogati a vario titolo dai Fondi strutturali dell'Unione Europea, non sono le uniche risorse alternative rispetto al credito bancario. Esistono alcuni programmi specifici che la Commissione Europea ha istituito con la finalità di agevolare e facilitare l'accesso delle piccole e medie imprese alle risorse finanziarie a titolo di capitale di rischio, contribuendo così ad attenuare il tipico problema della bassa capitalizzazione.

A questi due fondi se ne aggiunge un terzo, il Fondo di Coesione, destinato ai paesi con un PIL medio pro capite inferiore al 90 % della media comunitaria

Gli interventi di finanza agevolata, o meglio, di finanza pubblica, hanno seguito un percorso articolato che, come visto, è caratterizzato da un lato dalla crescente integrazione fra la dimensione locale e comunitaria e, dall'altro, da una maggiore selettività delle logiche di intervento a favore delle imprese.

In tale quadro evolutivo, le banche hanno modificato il loro ruolo che, partendo da una posizione essenzialmente "esterna", fatta di interventi diretti da parte dei *policy makers* istituzionali, ha condizionato questi ultimi facendoli divenire veri e propri erogatori e controllori degli strumenti di aiuto allo sviluppo economico.

Aiuti agli investimenti e incentivi (finanziari e/o fiscali) per la creazione d'impresa sono pervenuti, oltre che dagli strumenti per lo sviluppo locale, anche dalle politiche d'incentivazione finalizzate ad attenuare le difficoltà di accesso al credito da parte dell'imprenditoria autonoma.

Tra queste, occorre distinguere quelle espressamente dirette al settore turistico da quelle che, pur non essendo direttamente orientate allo sviluppo del turismo, possono avere un notevole impatto sullo stesso.

Nella prima tipologia, di interventi diretti al settore turistico, rientra sicuramente la legge n.488/92 e le relative norme di attuazione, hanno costituito, tra il 1996 e il

2006, il principale strumento d'intervento pubblico, a carattere valutativo, per stimolare gli investimenti nelle aree sottoutilizzate del Paese, nei settori dell'industria, dell'artigianato, dei servizi, del turismo, del commercio, delle costruzioni e della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili.

La disciplina turistica in seguito alla riforma del 2001 ha lasciato ampio spazio d'azione al sistema delle autonomie locali ed incentiva l'utilizzo di strumenti di concertazione tra gli attori che operano sul territorio. Le innovazioni adottate a livello regionale derivano dalla consapevolezza di poter disporre di strumenti in grado di migliorare profondamente il rapporto tra le istituzioni pubbliche e i soggetti privati, attraverso l'emanazione di leggi regionali in applicazione dei vari programmi operativi precedentemente analizzati.

La possibilità di una legislazione a livello territoriale è la dimostrazione che le Regioni possono agire insieme allo Stato, nell'ambito di un unico regime d'aiuto, ciascuna valorizzando le proprie priorità di politica industriale (ad esempio, in relazione alla localizzazione territoriale, al settore produttivo, alla tipologia di investimento; ma anche aggiungendo, se lo ritengono, risorse finanziarie regionali a quelle nazionali).